

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Южно-Уральский государственный университет  
(национальный исследовательский университет)»  
Факультет «Экономика, управление, право»  
Кафедра «Экономика, финансы и финансовое право»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, к.э.н., доцент

\_\_\_\_\_ О.Н. Пастухова

\_\_\_\_\_ 2020 г.

Разработка мероприятий по повышению финансовых результатов ИП Бедун Л.Н.  
«БелАр»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
ЮУрГУ–38.03.01.2020.203-04-02/65 ВКР

Руководитель работы, к.э.н., доцент

\_\_\_\_\_ Т.Н. Внуковская

\_\_\_\_\_ 2020 г.

Автор работы

студент группы МиЭУП-552

\_\_\_\_\_ Г.О. Пургин

\_\_\_\_\_ 2020 г.

Нормоконтролер, к.и.н., доцент

\_\_\_\_\_ А.С. Кондратьев

\_\_\_\_\_ 2020 г.

Миасс 2020

## АННОТАЦИЯ

Пургин Г.О. Разработка мероприятий по повышению финансовых результатов ИП Бедун Л.Н. «Белар». - Миасс: ЮУрГУ, Ми-ЭУП-552, 2020. – 69 с., 15 табл., библиографический список – 34 наим., 2 прил.

В выпускной квалификационной работе изучен вопрос о разработке мероприятий по улучшению финансовых результатов предприятия в сфере продажи металлических и неметаллических изделий.

Структура выпускной квалификационной работы состоит из трех глав. В первой главе рассмотрены теоретические аспекты повышения финансовых результатов предприятия, проблемы и особенности развития финансового состояния предприятия. Во-второй главе организационно-экономическая характеристика предприятия и анализ финансового состояния предприятия, в третьей главе разработаны мероприятия по улучшению финансового состояния предприятия.

При написании выпускной квалификационной работы были использованы знания, приобретенные при прохождении преддипломной практики, использована учебная, научная и зарубежная литература.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	6
1 СУЩНОСТЬ, ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ И ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	8
1.1 Сущность, цели, задачи и показатели оценки повышения финансовых результатов предприятия .....	8
1.2 Пути и методы повышения финансовых результатов предприятия .....	18
1.3 Основные проблемы и особенности развития и улучшения финансового состояния предприятия в современных кризисных условиях .....	25
2 ХАРАКТЕРИСТИКА И АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ САЛОНА "БЕЛАР" .....	31
2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия.....	31
2.2 Оценка и анализ финансовых показателей эффективности деятельности Салон "БеЛар" .....	42
3 МЕРОПРИЯТИЯ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ САЛОН "БЕЛАР" .....	48
3.1 Предложения по повышению эффективности деятельности предприятия .....	48
3.2 Оценка экономической эффективности предлагаемых мероприятий.....	53
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	60
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....	62
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Организационная схема Салона «БеЛар».....	66
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Бухгалтерский баланс предприятия за 2019 г.....	67

## ВВЕДЕНИЕ

Строительные услуги можно назвать на данный момент одной из самых востребованных услуг в России на настоящее время. На развитие данной отрасли в строительстве оказывает воздействия множество различных источников различного характера. К таким можно отнести: юридические, экономические, производственные, организационные, а так же связанные с природными и климатическими факторами. В довершение всего предприятия и производства связанные со строительной сферой обладают некоторыми особенностями:

- устойчивый рост объектов строительства;
- продолжительные инвестиционные циклы;
- существенная степень государственного регулирования;
- стабильность спроса на производимую продукцию и оказываемые услуги на рынке;
- высокая себестоимость строительных работ;
- необходимость строго соответствия проектно-технической документации для производимых работ[6].

Следовательно, строительная сфера является довольно привлекательной для инвестирования, капиталовложения, но специфика, присущая данному виду услуг нужно оценивать не только с одной стороны, так как многие из этих сторон представляют собой источник актуальных проблем для современных строительных компаний.

Актуальность повышения финансовых результатов деятельности строительного предприятия и недостаточность практических разработок обусловила выбор темы ВКР.

Целью работы является разработка мероприятий по улучшению финансовых результатов предприятия.

Для достижения указанной цели в работе будут решаться следующие задачи:

- оценка и анализ финансовых показателей эффективности деятельности;
- разработка мероприятий и рекомендаций по улучшению финансовых результатов предприятия;
- разработка предложений по повышению эффективности деятельности предприятия.

Объектом исследования является деятельность ИП Бедун Л.Н. Салон «БеЛар».

Предметом исследования финансовые результаты предприятия.

# 1 СУЩНОСТЬ, ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ И ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

## 1.1 Сущность, цели, задачи и показатели оценки повышения финансовых результатов предприятия

В современном мире и сложившихся экономических условиях деятельность любого предприятия становится предметом внимания большого количества участников рыночных отношений, которые заинтересованы в результатах его функционирования. Стремясь оценить финансовое положение предприятия, участники рыночных отношений основываются на доступной им учетно-отчетной информации. Главным инструментом для достижения этой цели выступает оценка финансовых результатов деятельности предприятия, которая позволяет объективно оценить внешние и внутренние отношения объекта исследования, дать оценку его платежеспособности, эффективности и доходности его деятельности, перспективам его развития, и по полученным результатам сформировать обоснованные управленческие решения.

Финансовые результаты деятельности предприятия влияют на организационные факторы (сбалансированность управленческой структуры), производственные факторы (показатели экстенсивности и интенсивности использования производственных мощностей), факторы обращения (надежность поставщиков, управление кредиторской и дебиторской задолженностями и другими).

Многие экономисты и ученые дают различные определения конечного финансового результата деятельности предприятия. Так, например, Н.В. Парашутин и Е.П. Козлова считают, что финансовый результат деятельности предприятия характеризуется балансовой (валовой) прибылью или убытком.

В свою очередь, Л.Л. Чечевицына и И.Н. Чуев утверждает, что прибыль и является финансовым результатом деятельности предприятия, которая характеризует абсолютную эффективность его работы.

А.Д. Шеремет рассматривает методику оценки финансовых результатов деятельности предприятия, как определение изменения величины его собственного капитала в отчетный период.

Таким образом, финансовый результат можно определить, как увеличение или уменьшение капитала предприятия в процессе его деятельности за отчетный период, что в свою очередь определяется в форме общей прибыли или убытка. А оценка финансовых результатов деятельности предприятия выступает как один из наиболее важных аспектов в исследованиях хозяйственной деятельности предприятий, результатами которой собственники, поставщики, покупатели и другие заинтересованные лица могут определить финансовое состояние всего предприятия.

Можно также отметить, что финансовое состояние предприятия зависит от следующих факторов: – количества финансовых ресурсов, которые необходимы для функционирования предприятия;

- эффективности их использования и целесообразности размещения;
- финансовых взаимоотношений с физическими и юридическими лицами;
- финансовой устойчивости и платежеспособности;
- эффективности осуществления операционной, финансовой, инвестиционной и других видов деятельности предприятия.

Для прогнозирования значений прибыли, эффективного управления ею, проводится объективная системная оценка ее формирования, распределения и реализации. Такая оценка важна как для управляющего менеджмента и собственников предприятия, так и для инвесторов и кредиторов, поскольку увеличение прибыли отражает потенциальный рост возможностей организации, определяет доходы учредителей и собственников, а также определяет финансовое состояние предприятия.

Оценка финансовых результатов деятельности предприятия состоит из комплексного системного изучения финансового состояния предприятия и влияющих на него факторов.

Проводя оценку финансовых результатов деятельности предприятия можно выделить следующие основные этапы:

- Оценка показателей выручки и прибыли за отчетный период;
- Анализ показателей рентабельности за отчетный период;
- Определение резервных источников увеличения прибыли и определение резервов увеличения показателей рентабельности.

Для выполнения данных этапов оценки финансовых результатов проводится:

- Анализ реализации плана по финансовым показателям и исследование их динамики;
- Общий анализ реализации плана по балансовой прибыли, исследование ее динамики по сравнению с базисным периодом, определение ее структуры, изучение отдельных влияющих факторов на прибыль от реализации продукции;
- Изучение состава внереализационных доходов, которые остаются в распоряжении предприятия, или убытков, компенсирующихся за счет балансовой прибыли;
- Оценка оказанного влияния внереализационных доходов и убытков на балансовую прибыль;
- Определение факторов, которые влияют на рентабельность производства и продукции;
- Поиск резервных источников дальнейшего роста прибыли и средств, которые необходимы для выплат дивидендов, сокращения внереализационных убытков и потерь, определения резервных источников увеличения рентабельности.

Исходя из вышеизложенного, можно определить, что главной целью оценки финансовых результатов деятельности предприятия является



своевременное выявление и устранение недостатков финансовой деятельности и возможность найти резервы для улучшения платежеспособности и финансового состояния предприятия в целом.

Методику оценки финансовых результатов деятельности предприятия можно разделить на три этапа:

1-й этап - Горизонтальный анализ, который заключается в оценке изменений показателей, которые повлияли на формирование финансового результата за отчетный период.

На первом этапе проведения анализа рассчитываются абсолютные отклонения статей финансовой отчетности относительно базового периода.

Абсолютное изменение (абсолютный прирост) переменной – это разность между новым и старым значением:

$$\Delta x = x_1 - x_0$$

$\Delta$ что-то=новое значение этого чего-то–старое значение этого чего-то.

Абсолютное изменение измеряется в тех же единицах, что и сама переменная:

$$3 \text{ руб/шт} - 2 \text{ руб/шт} = 1 \text{ руб/шт.}$$

Это позволяет идентифицировать статьи, отклонения по которым были наибольшими в денежном выражении [5].

На втором этапе рассчитываются относительные изменения анализируемых показателей по сравнению с базовым периодом.

Как говорится, всё относительно: один волос на голове – мало, один волос в супе – много. Чтобы оценить, насколько существенно изменение некоторой переменной, нужно сравнить его с какой-нибудь величиной той же размерности и понять, во сколько раз оно больше или меньше. Первое, что приходит в голову – сравнить изменение переменной с её первоначальным значением. Так рождается понятие относительного изменения.

$$\text{Относительное изменение} = \frac{\text{Абсолютное изменение}}{\text{Базовое значение}} \times 100\% \quad (1)$$

В этом случае величина абсолютных отклонений нормализуется относительно значения в базовом периоде. Это удобно при сопоставлении нескольких компаний, различных по размерам и масштабам деятельности.

Например, если выручка в текущем периоде составила 11 980 тыс. у.е., а ее значение в базовом периоде составило 10 530 тыс. у.е., то абсолютное отклонение этого показателя составит 1 450 тыс. у.е., а относительное 13,8% [5].

$$\text{Абсолютное изменение} = 11\,980 - 10\,530 = 1\,450 \text{ тыс. у.е.} \quad (2)$$

$$\text{Относительное изменение} = \frac{1\,450}{10\,530} \times 100\% = 13,8\% \quad (3)$$

Надежность результатов горизонтального анализа повышается по мере увеличения числа анализируемых учетных периодов. Обычно в качестве учетного периода используется год или квартал, реже данные ежемесячной отчетности [5].

Основными преимуществами горизонтального анализа финансовой отчетности являются.

1. Возможность сопоставить компании, значительно отличающиеся по размерам и масштабам деятельности (на основании относительных отклонений).
2. Возможность установить тенденции изменения анализируемых показателей.

Следует отметить, что максимальная эффективность достигается в случае, когда одновременно анализируется весь комплект финансовой отчетности!

При проведении данного вида анализа финансовой отчетности необходимо обратить особое внимание на следующие моменты.

1. Агрегирование информации в финансовой отчетности со временем может меняться из-за постоянных изменений в плане счетов и стандартах финансовой отчетности. Это приведет к тому, что непосредственное сопоставление данных за разные учетные периоды будет некорректным, а результаты анализа будут искажены.

2. Результаты горизонтальный анализа чувствительны к выбору базового периода. Например, операционная прибыль может показать отличную

динамику роста к предыдущему кварталу, но одновременно быть на низком уровне по сравнению с аналогичным кварталом годом ранее. Чтобы минимизировать влияние этого фактора, необходимо анализировать динамику показателя за несколько учетных периодов.

3. Чувствительность к выбору базового периода может быть использована для манипулирования результатами анализа. Аналитик может выбрать базовый период таким образом, чтобы приукрасить или занижить оценку финансового состояния компании. Тем не менее, последовательный алгоритм выбора базового периода может устранить негативное воздействие данного фактора.

2-й этап - Вертикальный анализ, заключающийся в определении структуры итоговых финансовых показателей и оценки степени влияния каждой из позиций финансовой отчетности на результат в целом.

Для проведения расчетов можно воспользоваться универсальной формулой:

$$\text{Процент от базового значения} = \frac{\text{Индивидуальное значение}}{\text{Базовое значение}} \times 100\% \quad (4)$$

Согласно нее процент от базового от базового значения рассчитывается как отношения каждой индивидуальной позиции (строки в отчетности) к выбранному базовому значению [7].

При вертикальном анализе баланса в качестве в качестве базового значения выбирается итоговая сумма по разделу «Активы» и сумма по разделу «капитал и обязательства». Следовательно, все индивидуальные позиции по разделу «Активы» представляются как процент от его итоговой суммы. Аналогичные расчеты осуществляются и по разделу «Капитал и обязательства».

При вертикальном анализе отчета о прибылях и убытках в качестве базового значения, как правило, используется выручка от реализации. Все остальные позиции данного отчета (например, себестоимость реализованной

продукции, валовая прибыль, операционные затраты, расходы по процентам, налог на доходы, чистая прибыль) выражаются как процент от нее.

Как и в случае с отчетом о прибылях и убытках, при анализе отчета о движении денежных средств в качестве базового значения используется величина выручки от реализации. Это дает возможность получить представление о таких позициях как капитальные расходы (англ. CAPEX), эмиссия акций, обратный выкуп акций, привлечение и погашение кредитов и займов и т.д. Представление этих позиций в относительном выражении позволяет оценить в какой степени они оказывают влияние на генерирование выручки от реализации.

Данный метод позволяет анализировать данные за отдельный отчетный период, однако для повышения надежности результатов рекомендуется проводить сравнительный анализ с предыдущими периодами.

Основное преимущество вертикального анализа состоит в том, что он позволяет выявить серьезные или резкие изменения в финансовой отчетности фирмы. Быстрый рост или снижение отдельных показателей финансовой отчетности будет легко прослеживаться в динамике.

Также данная методика позволяет получить представление о различных стратегиях, которые реализует компании. Например, одна компания может пожертвовать рентабельностью, преследуя цель увеличения своей доли рынка. Это, как правило, приведет к увеличению выручки от реализации, однако негативно скажется на валовой, операционной и чистой прибыли. Тем не менее, такая компания будет демонстрировать более высокие темпы роста.

3-й этап - Факторный анализ, состоящий из исследования факторов, оказывающих влияние на формирование прибыли.

В экономической теории (и практике) выделяют несколько разновидностей факторного анализа:

- Детерминированный или функциональный.

Данный тип необходимо использовать, если показатель рассчитывается как некоторая функция, то есть формула анализируемого критерия основывается

на таких действиях, как произведение/ частное, вычитание/сложение. Данная разновидность факторного анализа предполагает использование следующих методов: цепных подстановок, абсолютных или относительных разниц, интегральный, логарифмирования.

С помощью детерминированного анализа исследователь определяет влияние каждого фактора на итог, возможности корректировки данных для улучшения ситуации на предприятии [10].

- Стохастический или корреляционный.

Данный вид анализа позволяет определить влияние факторов, которые могут быть связаны с результатом не напрямую и носят вероятностный характер. Данный метод призван дать ответ на вопрос: «Что, если...?». Здесь изменение одного фактора даст не конкретный результат, а несколько потенциальных вариантов, каждый из которых может иметь место на практике при выполнении отдельных условий. Фактически стохастический метод позволяет спрогнозировать все возможные сценарии развития событий, но при этом имеет место некоторая погрешность.

- Ретроспективный анализ. Он позволяет определить влияние факторов на основе изучения прошлых данных (что было, как изменилось и на что повлияло).

- Перспективный анализ. Данный метод позволяет спрогнозировать, что будет при изменении отдельных факторов, каково их влияние на результат и пр.

- Одноступенчатый и многоступенчатый. Одноступенчатый факторный анализ предполагает анализ конкретной ситуации без разбивки на отдельные элементы. Например, Прибыль = Доходы – расходы. Здесь прослеживается влияние доходов (выручки) и затрат.

В то же время эту формулу можно разбить на составные части, представив выручку в виде: цена\*количество проданного товара. В этом случае получится

многоступенчатый анализ, который будет учитывать внимание новых (отдельных) факторов (более детальный): цены и количества проданного товара.

Этапы проведения факторного анализа:

Этап №1. Постановка цели.

Здесь необходимо определить какой результативный показатель должен быть проанализирован.

Этап №2. Отбор факторов, оказывающих влияние на результативный показатель.

Здесь исследователь определяет, что будет анализировать: влияние каждого фактора или какого-то конкретного.

Этап №3. Составляем формулу результативного показателя и определяем подходящий вид факторного анализа.

Этап №4. Расчет влияния факторов с учетом выбранного метода.

Этап №5. Формирование итогов по результатам факторного анализа.

Информацию, необходимую для обеспечения оценки и принятия решения по финансовым результатам, формируется из внешних и внутренних источников. Показатели, относящиеся к внешним источникам, определяют:

– Общеэкономическое развитие страны – система экономических показателей, которые выступают как основа для анализа и возможности спрогнозировать условия внешней среды для деятельности предприятия. Данная система показателей используется при планировании политики по управлению прибылью, определения резервных источников прибыли и проведения инвестиционной политики [40].

– Конъюнктура рынка – система экономических показателей, которые необходимы для анализа, оценки и принятия решения о привлечении дополнительного капитала из внешних источников, об образовании ценовой политики и определению затрат на обслуживание дополнительных финансовых ресурсов, а также составления портфеля долгосрочных финансовых инвестиций и проведения краткосрочных финансовых вложений [42].

– Деятельность конкурирующих предприятий и контрагентов является системой показателей, используемых для проведения оперативной оценки и регулирования отдельных частей образования и использования прибыли.

Показатели, относящиеся к внутренним источникам, определяют:

– Финансовый отчет предприятия, на основе которого проводится оценка, текущее планирование и прогнозирование прибыли предприятия. К основному преимуществу финансового отчета относится его унифицированность, что создает возможность использовать типовые алгоритмы финансовых расчетов и методики анализа по каждому в отдельности вопросу образования прибыли.

– Управленческий учет предприятия, используемый для формирования информационной базы оперативных управленческих решений. Управленческий учет в свою очередь может быть структурирован:

– По видам деятельности, содержащий операционную, инвестиционную и финансовую деятельности.

– По видам ресурсов, в который входят трудовые, материальные, финансовые, нематериальные и другие ресурсы.

– По центру ответственности, состоящий из центра доходов, затрат, инвестиций и прибыли.

В ходе формирования информационной базы для управления прибылью и оценки в управленческом учете используются показатели, описывающие сумму и состав затрат и доходов, объем деятельности предприятия.

– Нормативно-справочные показатели, состоящие в основном из нормативных актов и регламентов, разработанных на самом предприятии, к которым относятся нормативы удельного расхода сырья и материалов в производстве, а также норматива затрат времени и другие. Данные показатели подкреплены различными справочно-нормативными формами, которые действуют по стране или в отрасли.

Подводя итог вышесказанному, можно отметить, что финансовый результат является своеобразным итоговым качественным показателем

деятельности предприятия, который характеризует в целом уровень организационно-экономического развития. А оценка финансовых результатов деятельности предприятия становится инструментом, позволяющим в условиях современного рынка любому хозяйствующему субъекту своевременно определить недостатки в своей деятельности и спрогнозировать объем предполагаемой прибыли, используя различные системы показателей финансовых результатов [43].

## 1.2 Пути и методы повышения финансовых результатов предприятия

В условиях рыночной экономики управление финансовыми результатами занимает центральное место в деловой жизни хозяйствующих субъектов. Финансовое состояние характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования, целесообразным их размещением и эффективным использованием. Назначение управления финансовыми результатами - своевременно выявлять и устранять недостатки в развитии организации, находить резервы для улучшения финансового состояния организации и обеспечения финансовой устойчивости ее деятельности.

Эффективная деятельность предприятий и хозяйственных организаций, стабильные темпы их работы и конкурентоспособность в современных экономических условиях в значительной степени определяются качеством управления финансами. Оно включает в себя финансовое планирование и прогнозирование с такими обязательными элементами, как бюджетирование и бизнес планирование, разработка инвестиционных проектов, организация управленческого учета, регулярный комплексный финансовый анализ и на его основе решение проблем платежеспособности, финансовой устойчивости, преодоление возможного банкротства предприятия.

Важнейшей формой управления финансами предприятия должны стать решения, суть которых сводится к формированию достаточных для развития



предприятия финансовых ресурсов, поиску новых источников финансирования на денежном и финансовых рынках, использованию новых финансовых инструментов, позволяющих решать ключевые проблемы финансов: платежеспособность, ликвидность, доходность и оптимальное соотношение собственных и заемных источников финансирования.

По данным экспертов из-за отсутствия налаженной системы управления финансами компании ежегодно теряют не менее 10% своих доходов - нехватка полной и оперативной финансовой информации приводит к ошибочным, запоздалым управленческим решениям, многие объекты финансового управления уходят из зоны внимания руководства.

Для выполнения данной задачи необходима постановка эффективного механизма финансового менеджмента на предприятии - инструмента повышения эффективности и управляемости компании, а следовательно, улучшение финансовых результатов деятельности предприятия.

Управление финансовыми результатами необходимо, так как он позволяют:

- осуществлять стратегические задачи, поддерживать оптимальную структуру и наращивать производственный потенциал предприятия;
- обеспечить текущую финансово-хозяйственную деятельность;
- участвовать хозяйствующему субъекту в осуществлении социальной политики, что улучшает психологический климат на предприятии.
- в рыночных условиях положительных финансовых результатов можно добиться только путем всеобщей реструктуризации управления предприятием, необходима интеграция всех служб и отделов.

Одним из значительных факторов, влияющих на финансовый результат, является себестоимость. Поэтому необходимо рассматривать возможные пути ее снижения.

Выявление путей для снижения себестоимости должно опираться на комплексный технико-экономический анализ работы предприятия: изучение

технического и организационного уровня производства, использование производственных мощностей и основных фондов, сырья и материалов, рабочей силы, хозяйственных связей.

Последовательное осуществление на предприятиях режима экономии проявляется прежде всего в уменьшении затрат материальных ресурсов на единицу продукции, сокращении расходов по обслуживанию производства и управлению, в ликвидации потерь от брака и других непроизводительных расходов.

Материальные затраты, на производстве стройматериалов как и в большинстве отраслей промышленности занимают большой удельный вес в структуре себестоимости продукции, поэтому даже незначительное сбережение сырья, материалов, топлива и энергии при производстве каждой единицы продукции в целом по предприятию дает крупный эффект.

Сокращение затрат на обслуживание производства и управление также снижает себестоимость продукции. Размер этих затрат на единицу продукции зависит не только от объема выпуска продукции, но и от их абсолютной суммы. Чем меньше сумма цеховых и общезаводских расходов в целом по предприятию, тем при прочих равных условиях ниже себестоимость каждого изделия.

Резервы сокращения цеховых и общезаводских расходов заключаются прежде всего в упрощении и удешевлении аппарата управления, в экономии на управленческих расходах. В состав цеховых и общезаводских расходов в значительной степени включается также заработная плата вспомогательных и подсобных рабочих. Проведение мероприятий по механизации вспомогательных и подсобных работ приводит к сокращению численности рабочих, занятых на этих работах, а, следовательно, и к экономии цеховых и общезаводских расходов.

Для успешной реализации вышеуказанных мероприятий на предприятии должна действовать стабильно налаженная методика учета затрат, с помощью которой производится построение единой для всех структурных подразделений классификации статей затрат. Определяется методика нормирования затрат для

разделения затрат на экономически оправданные (полезные) и избыточные; создаются методики расчета себестоимости продуктов и услуг; разрабатываются методики определения финансового результата (прибыли).

Может применяться следующая группировка факторов снижения себестоимости продукции:

- повышение технического уровня производства: внедрение новой прогрессивной технологии, механизации и автоматизации производственных процессов; совершенствование применяемой техники и технологии производства; улучшение использования и применения новых видов сырья и материалов; прочие факторы, повышающие технический уровень производства. Решающим условием снижения себестоимости является непрерывный технический прогресс. Внедрение новой техники, комплексная механизация и автоматизация производственных процессов, совершенствование технологии, внедрение прогрессивных видов материалов позволяют значительно снизить себестоимость продукции;

- совершенствование организации производства и труда: развитие специализации производства; улучшение организации и обслуживания; улучшение организации труда; совершенствование управления производством и сокращение затрат на производство; улучшение использования основных фондов; улучшение материально-технического снабжения и использования материальных ресурсов; сокращение транспортных расходов; ликвидация излишних затрат и потерь; прочие факторы, повышающие уровень организации производства. Серьезным резервом снижения себестоимости продукции является расширение специализации и кооперирования. На специализированных предприятиях с массово-поточным производством себестоимость продукции значительно ниже, чем на предприятиях, вырабатывающих эту же продукцию в небольших количествах. Развитие специализации требует установления наиболее рациональных кооперированных связей между предприятиями. Повышение

уровня специализации и кооперирования ведет к экономии живого и овеществленного труда на единицу продукции;

- изменение объема и структуры продукции: относительное уменьшение условно-постоянных расходов и амортизационных отчислений; изменение структуры продукции; повышение качества продукции.

Текущий анализ и контроль затрат и прибыли от продаж следует проводить ежемесячно. Это позволит своевременно контролировать нежелательные отклонения от плана, следить за тенденциями изменения финансового результата в течение года и темпами этих изменений, выявлять неблагоприятные отчетные периоды, связанные с ростом затрат и снижением продаж, и более благополучные месяцы, в которых получена максимальная прибыль. Тщательный анализ причин, вызвавших колебание финансового результата по месяцам года, позволит вскрыть глубинные факторы, влияющие на прибыль от продаж в отдельные месяцы (сезоны) года, и выработать систему мер по устранению негативных явлений и закреплению положительных результатов.

Анализ необходимо проводить с максимально возможной детализацией показателей по отдельным видам продукции (работ, услуг), местам возникновения затрат и центрам ответственности за отклонения от норм переменных затрат и смет постоянных расходов. Только при таком детальном анализе могут быть выявлены не только конкретные факторы и причины отклонений от плана, но и виновники этих отклонений и приняты конкретные и действенные меры по снижению затрат и увеличению объема продаж.

В качестве источников анализа используют помимо плановой и нормативной информации данные бухгалтерского учета о фактических объемах продаж, отпускных ценах на изделия и работы, о переменных затратах на единицу продукции (работ, услуг), о постоянных затратах, связанных с управлением и обслуживанием производства, в целом по организации или по ее структурным подразделениям.

Финансовые результаты деятельности предприятия зависят от таких показателей, как себестоимость реализации продукции (товаров, работ, услуг), коммерческие и управленческие расходы, прочие доходы и расходы, налог на прибыль и т.д. И так как на анализируемом предприятии наблюдалось недополучение чистой прибыли в отчетном периоде, из-за повышения прочих доходов и расходов, а также санкций и иных обязательных платежей, необходимо уделять особое внимание данным показателям.

К прочим относятся расходы, не связанные с обычными видами деятельности предприятия (операционные, внереализационные и чрезвычайные) [31].

К операционным расходам относятся: расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации; расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций; расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции; проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов) и др.

В состав внереализационных расходов включаются: штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; возмещение причиненных организацией убытков; суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания; курсовые разницы; сумма уценки активов и др.

В составе чрезвычайных расходов отражаются расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации имущества и т.п.).

Также представляется необходимым сделать ряд предложений по улучшению финансовых результатов деятельности предприятия, которые

возможно применить как в краткосрочном и среднесрочном, так и в долгосрочном периоде:

- стремиться увеличить объем производства на основе повышения качества продукции (товаров, работ, услуг) и сбыта продукции, так как это позволяет оптимизировать издержки и снизить цену на продукцию, что повышает ее конкурентоспособность, проводить эффективную ассортиментную политику, совершенствовать маркетинговую деятельность и т.п.;

- рассмотреть и устранить причины возникновения перерасхода финансовых ресурсов на управленческие и коммерческие расходы;

- осуществлять своевременную уценку изделий, потерявших первоначальное качество;

- совершенствовать рекламную деятельность, повышать эффективность отдельных рекламных мероприятий;

- осуществлять систематический контроль за работой оборудования и производить своевременную его наладку с целью недопущения снижения качества и выпуска бракованной продукции;

- при вводе в эксплуатацию нового оборудования уделять достаточно внимания обучению и подготовке кадров, повышению их квалификации, для эффективного использования оборудования и недопущения его поломки из-за низкой квалификации;

- повышать квалификации работников, сопровождающуюся ростом производительности труда;

- разработать и ввести эффективную систему материального стимулирования персонала, тесно увязанную с основными результатами хозяйственной деятельности предприятия и экономией ресурсов;

- использовать системы депремирования работников при нарушении или трудовой или технологической дисциплины;

- разработать и осуществить мероприятия, направленные на улучшение морального климата в коллективе, что в конечном итоге отразится на повышении производительности труда;

- осуществлять постоянный контроль за условиями хранения и транспортировки сырья и готовой продукции;

- осуществлять эффективную ценовую политику, дифференцированную по отношению к отдельным категориям покупателей, которая будет обеспечивать оптимальное сочетание отпускных цен и объем продаж и способствовать росту объема продаж и прибыли [51].

Рентабельность активов (экономическая рентабельность), характеризующая эффективность использования всего имущества организации может повышаться при неизменной рентабельности продаж и росте объема реализации, опережающем увеличении стоимости активов, т.е. ускорении оборачиваемости активов (ресурсоотдачи). И, наоборот, при неизменной ресурсоотдаче рентабельность активов может расти и за счет роста бухгалтерской (до налогообложения) рентабельности [15].

Таким образом, реализация рассмотренного комплекса мероприятий, организация на предприятии службы финансового менеджмента, а также системный подход к управлению финансовыми результатами, позволят повысить эффективность деятельности предприятия, укрепят его позиции на рынке.

### 1.3 Основные проблемы и особенности развития и улучшения финансового состояния предприятия в современных кризисных условиях

Положение предприятия во внешней и внутренней среде, наиболее точно отражают ряд характеристик, которые используются аналитиками для определения финансового положения предприятия на определенную дату. Финансовая устойчивость является одной из основных характеристик предприятия. Она определяется зависимостью от кредиторов, инвесторов, т.е.

прежде всего, соотношением между заемным и собственным капиталом. Если у экономического субъекта имеются большие суммы обязательств, полностью необеспеченных собственным ликвидным капиталом, создаются предпосылки банкротства, когда наиболее крупные кредиторы потребуют возврата накопленных долгов.

Значительная роль в решении такой проблемы отводится управлению финансовым состоянием предприятия на основе анализа его финансово-хозяйственной деятельности. По результатам такого анализа разрабатываются тактические приемы и стратегические направления развития предприятия, осуществляются планы и управленческие решения, а также контроль над их выполнением, выявляются резервы увеличения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия, его подразделений и работников [37].

В среде экономической нестабильности наиболее важной становится точная и объективная оценка финансового состояния коммерческих организаций. При условии сохранения способности правильно функционировать, в полном объеме и в установленные сроки осуществлять платежи по оплате труда работникам, банкам, поставщикам, во внебюджетные фонды и бюджет одновременно выполняя свои текущие задачи и инвестиционные программы даже в случае неблагоприятных изменений рыночной конъюнктуры - финансовое состояние экономического субъекта признается стабильным и благоприятным. Поддержание и обеспечение на допустимом уровне финансовой устойчивости любого хозяйствующего субъекта выступает важнейшей задачей ее финансового менеджмента.

Большинством авторов понятия финансового состояния характеризуется как совокупность финансовых показателей и является результатом кругооборота капитала или движения активов и источников их формирования.



Понятие «финансовое состояние» можно дополнить в самом общем определении, а именно финансовое состояние – это уровень финансового обеспечения ресурсами коммерческой организации и их источниками.

Рыночные условия ведения деятельности хозяйствующими субъектами диктуют необходимость получения представления собственниками и менеджментом организации о финансовом состоянии как своего предприятия для принятия плодотворных управленческих решений, так и предприятий- партнеров. Финансовый анализ выступает основным инструментом получения данной информации. С помощью финансового анализа можно справедливо оценить: способность погашать обязательства перед третьими лицами; наличие или отсутствие потребности в дополнительных источниках финансирования; имущественное положение на определенную дату предприятия; степень обеспеченности капиталом для финансирования текущей деятельности и инвестиционных вложений; степень зависимости от заемных источников; и по полученным результатам можно принять аргументированные решения. Финансовый анализ в широком смысле может использоваться как инструмент обоснования долгосрочных и краткосрочных экономических решений, средство оценки мастерства и эффективности управления, способ прогнозирования будущих результатов деятельности предприятия, а также целесообразности инвестиций [33].

Анализ существующих методик финансового анализа показывает, что в некоторых из них требуется решить проблему состава показателей, поскольку большинство их дают подобную информацию и в определенной степени загромождают проводимые аналитические процедуры. В состав показателей необходимо включать те показатели, которые сформированы на движении денежных потоков предприятия внутри периода и которые позволяют в действительности оценивать сложившуюся ситуацию в динамике. Для такого анализа необходимо постоянно пополнять состав исходной информационной базы.

В настоящее время условия экономической турбулентности для большинства предприятий создали предпосылки затруднительного финансового состояния. Нередко имеющийся объем источников финансирования не соотносится с потребностями запасов и затрат текущей деятельности. Если у предприятия возникает недостаток собственных источников оборотных средств, то предприятиям приходится финансироваться за счет привлекаемых источников, таких как: обязательств перед бюджетом, кредиторской задолженности.

Самыми важными причинами финансовой несостоятельности предприятий являются:

- Наличие основных средств, не вовлеченных периодически в производственный процесс;
- Присутствие сомнительной и просроченной дебиторской задолженности;
- Наличие сверхнормативных запасов товароматериальных ценностей;
- Низкая эффективность деятельности предприятия, в том числе низкая рентабельность.

Решить проблему улучшения финансового состояния предприятий, по мнению ученых можно определить ряд направлений такого процесса :

1. Обеспечение сбалансированного по объемам поступления и во времени и расходования денежных средств в соответствии с платежным календарем;
2. Строгое соблюдение требований предоставления расчетных документов заказчикам и покупателям в оговоренные условиями хозяйственных договоров сроки то есть платежной дисциплины; своевременное осуществление платежей поставщикам и бюджету;
3. Достижение оптимальной структуры заемного и собственного капитала;
4. Своевременное обнаружение отрицательных факторов финансовой деятельности, их устранение и выявление дополнительных резервов получения финансовых ресурсов;

5. Прогнозирование финансовых результатов деятельности предприятия, исходя из реальных условий хозяйственной деятельности и наличия собственного капитала;

6. Разработка мероприятий по более рациональному использованию финансовых ресурсов предприятия.

Для прогнозной оценки финансового состояния предприятия желательно проводить диагностику вероятности банкротства предприятия [11].

Банкротство – это признанная арбитражным судом и подтвержденная документально неспособность хозяйствующего субъекта выполнять свои долговые обязательства краткосрочного характера в течение трех месяцев ввиду отсутствия необходимого объема ликвидных активов.

Неспособность предприятия обеспечить выполнение требований кредиторов в течение трех месяцев со дня наступления сроков платежей является основным признаком банкротства. По истечении этого срока у кредиторов возникает право на обращение в арбитражный суд за признанием предприятия-должника банкротом.

Банкротство предопределено самой сущностью рыночных отношений, которые сопряжены с неопределенностью достижения конечных результатов и риском потерь.

При определенном уровне финансового риска, максимизация уровня рентабельности собственного капитала является одной из главных задач правления капиталом и реализуется разными методами. Ее решение достигается при помощи основного механизма – эффектом финансового рычага, который характеризуется путем расчета эффективности использования заемного капитала.

Финансовый рычаг выступает объективным инструментом, позволяющим экономическому субъекту получить дополнительную прибыль на собственный капитал посредством привлечения заемных средств, в объеме используемого предприятием капитала, тем самым увеличив используемую ресурсную базу для извлечения прибыли. Другими словами, финансовый рычаг показывает

использование предприятием заемных средств, воздействующий на изменение коэффициента рентабельности собственного капитала.

Привлечение дополнительных источников обеспечит приток денежных средств от финансовых операций предприятия, позволит расширить масштабы деятельности и получить дополнительный доход [24].

## 2 ХАРАКТЕРИСТИКА И АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ САЛОНА "БЕЛАР"

### 2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия

Полное фирменное наименование предприятия — Индивидуальный предприниматель Бедун Л.Н. Салон «БеЛар», сокращенное наименование - Салон «БеЛар».

Адрес предприятия: Свердловская область, город Лесной, улица Пушкина, дом 30. Компания зарегистрирована 6 сентября 2007 года. ОГРНИП 307663024900010. ИНН 663000801402.

Профилирующим направлением деятельности ИП Бедун Л.Н. Салон «БеЛар» являются Торговля розничная металлическими и неметаллическими конструкциями в специализированных магазинах, торговля розничная стеклом в специализированных магазинах, торговля розничная непродовольственными товарами, не включенными в другие группировки, в специализированных магазинах, оказание услуг по доставке и монтажу различных конструкций.

Организационная схема Салона «БеЛар» представлена в приложении А. Структура управления, применяемая на рассматриваемом объекте исследования, является линейно- функциональной. На 01.01.2019 численность персонала предприятия составила 56 человек.

Руководство данным предприятием осуществляется директором. В его полномочия входит распоряжение всем имуществом салона, представительство в различных учреждениях и инстанциях, заключение договор с физическими и юридическими лицами, прием и увольнение сотрудников салона, принятие решений по управлению, касающихся всех видов деятельности салона. В непосредственном подчинение директора салона находятся менеджер по работе с клиентами, инженер по снабжению.

Обеспечение салона материалами и техническими ресурсами, контроль поставляемых деталей, материалов, оборудования и прочих ресурсов осуществляется инженером по снабжению.

Руководство на строительных участках осуществляется бригадиром, в функции которого входят контроль выполнения работ по монтажу, выполнение установленного календарного графика, решение проблем, способствующих сбою в производственном процессе, разработка рекомендаций для упреждения и минимизации отклонений от плана, выезд к заказчику для замера.

Салон занимает довольно прочное положение на соответствующем рынке, являясь одним из лидеров по оказанию услуг в данной сфере строительства.

Рынок услуг в данной сфере города Лесной довольно насыщен, наблюдается довольно высокая конкуренция среди салонов и фирм по данным услугам.

Участников данного рынка можно условно разделить на следующие группы:

- малые предприятия
- индивидуальные предприниматели
- строительно-монтажные бригады, осуществляющие оказание данных услуг без надлежащего оформления в соответствующих органах.

Рассматриваемый в данной работе объект исследования можно отнести ко второй группе. К основными конкурентами Салона «БеЛар» можно отнести: салон «Либерти», салон «Амиго», салон «Топ Окна», салон «Горизонт».

Для определения конкурентоспособности салона с учетом специфики отрасли и со сложившейся нестабильной экономической ситуацией проведен анализ, позволяющий выявить преимущества, либо недостатки салона «БеЛар» в сравнении с ближайшим конкурентом салоном «Либерти».

Спрос на пластиковые окна колеблющийся (нерегулярный). На данном рынке развивается жесткая конкуренция. Рынок находится в состоянии

насыщения. Тип рынка пластиковых окон - монополистическая конкуренция. Конъюнктура благоприятна для рыночных отношений.

Лидерами на рынке являются компании "Liberty", "Новые окна", "Горизонт".

Конкуренция - это центр тяжести всей системы рыночного хозяйства, тип взаимоотношений между производителями по поводу установления цен и объемов предложения товаров на рынке. Это конкуренция между производителями. Аналогично определяется конкуренция между потребителями как взаимоотношения по поводу формирования цен и объема спроса на рынке. Стимулом, побуждающим человека к конкурентной борьбе, является стремление превзойти других. В соперничестве на рынках речь идет о заключении сделок и о долях участия в рыночной сфере [56].

Концепция обеспечения конкурентоспособности исходит из необходимости ускоренного удовлетворения требований рынка, насыщения его товарами первоочередного или повышенного спроса, создания условий для достойного выхода на внешний рынок и выживаемости предприятия в условиях жесткой конкуренции.

Достижение этих целей должно обеспечиваться за счет следующих мер:

- интеграции усилий по повышению качества и доведению затрат до функционально-необходимого уровня на всех этапах жизненного цикла продукции;
- целенаправленного использования потенциальных возможностей продукции при модификации и приспособлении ее к требованиям рынка;
- создания принципиально новой продукции для удовлетворения новых потребностей;
- ориентации на новые технологии и технологические разрывы в их развитии.

Система обеспечения конкурентоспособности должна включать:

- маркетинговый анализ;

- функционально - стоимостной анализ;
- функционально - стоимостное проектирование продукции;
- экспертные оценки принимаемых решений;
- моделирование степени риска.

Таблица 2–SWOT - анализ Салон «Белар».

Внешние факторы	Возможности (Opportunity):	Угрозы (Threats):
Внутренние факторы	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Прием заказов от крупных строительных компаний.</li> <li>2. Расширение дизайнерских новинок.</li> <li>3. Развитие технологий.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Расширение ассортимента у конкурентов.</li> <li>2. Сезонность.</li> <li>3. Стереотип о небезопасности пластиковых окон.</li> </ol>
Сильные стороны(Strength):	Поле СИВ	Поле СИУ
<ol style="list-style-type: none"> <li>1.Оптимальное соотношение цены и качества предоставляемых услуг.</li> <li>2. Квалифицированный персонал.</li> <li>3.Широкий спектр дополнительных услуг.</li> <li>4.Известность на рынке.</li> <li>5.Система скидок.</li> <li>6. Высокое качество обслуживания.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.Широкий спектр дополнительных услуг поможет выйти на новый сегмент.</li> <li>2. Увеличение рекламной активности.</li> <li>3. Исследование потребителей и наиболее полное удовлетворение их запросов</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.Оптимальное соотношение цены и качества предоставляемых услуг помогает держаться на рынке среди конкурентов.</li> <li>2.Усиление рекламной активности.</li> <li>3.Активные продажи.</li> <li>4. Снижение издержек за счет внедрения новых технологий.</li> </ol>
Слабые стороны (Weakness):	Поле СЛВ	Поле СЛУ
<ol style="list-style-type: none"> <li>1.Низкая рекламная активность.</li> <li>2. Некоторые проблемы с обслуживанием клиентов.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. При предоставлении качественных услуг и широком спектре этих услуг поможет установить свой имидж и узнаваемость на рынке.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.Повышение требований клиентов к качеству обслуживания.</li> </ol>

Следует вывод по вышеизложенным сильным и слабым сторонам, возможностям и угроз ИП Бедун Л.Н.салон «Белар»: с помощью сильных сторон можно реализовать свои возможности путем предоставления качественных услуг возможно, наладить сбыт и расширить рынок и нейтрализовать угрозы таким путем. С помощью возможностей свои слабые стороны превратить в сильные.



Технологический процесс салона «БелАр».

Монтаж и установка окон осуществляется согласно ГОСТ 30971-2012 и со строгим соблюдением технических условий, технологии и правил для монтажа и установки окон.

Технологически, монтаж пластиковых окон - продолжительный и сложный процесс, требующий помимо отличных знаний, еще и приличного опыта работы.

Основными нормативными документами, которые регламентируют единые требования и порядок установки пластиковых окон в типовых оконных проёмах, являются следующие государственные стандарты и строительные нормы и правила:

ГОСТ 30674-99. В нем содержится общая информация по вопросу и основные требования к окнам. О самом процессе установки в этом ГОСТе практически не упоминается.

ГОСТ Р52749-2007. Данный стандарт акцентирован на процессе установки окон с использованием паропроницаемой само расширяемой уплотнительной ленты.

ГОСТ 30971-2012. В этом документе содержится наиболее подробная информация по вопросу. В нем также можно найти точные требования по размеру окон, параметрах устройства и материалах заполнения швов, способов крепления конструкций и подобная информация. Здесь же описаны требования к нормативной документации, некоторые гарантийные обязательства исполнителя работ и общие требования к выполнению работ. Данный стандарт был введен в начале 2014 года и пришел на смену устаревшему ГОСТу 30971-2002 на монтаж окон.

СНиП 23-02-2003. Стандарт устанавливает параметры тепловой защиты помещений. Достаточно упомянуть, что он требует установку 3-камерного стеклопакета для большинства климатических поясов России и 5-камерного для Сибири [8].

Стандарты учитывают климатический пояс, в котором будет устанавливаться окно из пластика.

Все перечисленные выше нормативные документы являются действующими, но при этом необязательными к исполнению. Единственным исключением стали различные требования, так или иначе касающиеся безопасности. Соответствие ГОСТам помогает лишь добиться высочайшего качества установки окна.

Установка пластиковых окон - наиболее важный этап в процессе ремонта квартиры, и выполнять остекление окон должны только профессионалы, от квалификации и добросовестности которых зависит надёжность, долговечность и работоспособность всей конструкции, надёжность защиты квартиры от пыли, шума, холода в процессе всего срока эксплуатации окон. И только специалисты способны обеспечить полное выполнение ГОСТов на установку пластиковых окон. Установка окон ПВХ по ГОСТу станет гарантией его долгой и беспроблемной службы.

Процесс замены окон состоит из двух последовательных этапов:

Демонтаж окон - быстрое и аккуратное освобождение оконных проёмов без их повреждений от старых рам. По технологическим требованиям на выполнение этого этапа в типовой квартире отводится не более 30 минут, поэтому даже в зимних условиях квартира просто не успевает значительно охладиться, или "выморозится".

Монтаж окон - быстрая и надёжная установка пластиковых рам в оконный проём. Современные технологии и вспомогательные материалы и средства позволяют осуществить эту операцию без перекосов и одновременно с герметизацией при помощи монтажной пены, силиконовых герметиков, парогидроизолирующих и паропроницаемых прокладок, различных профилей, откосов, отливов, водоотводов и т.п.

При соблюдении установленных ГОСТами технологических требований обеспечивается качество и эстетический вид конструкции на долгие годы.

Технико-экономические показатели – система измерителей, характеризующая материально-производственную базу предприятий (производственных объединений) и комплексное использование ресурсов. Рассмотрим основные технико-экономические показатели салона «Белар», приведенные в таблице 2.1.

Таблица 2.1 — Динамика техникоэкономических показателей салона «Белар» за 2017-2019гг.

Наименование	2017 год	2018 год	2019 год	Отклонение	Темп роста, %
1.Выручка от реализации оказанных услуг	12 299,0	13 104,8	14 204,4	1 099,6	108,4
2.Себестоимость услуг	10 976,0	11 852,5	13 200,4	1 347,9	111,4
3.Прибыль от продаж, услуг. (1-2)	1 323,0	1 252,3	1 004,0	-248,3	80,2
4.Налоги и сборы, производимые из прибыли, (3*20%)	264,6	250,46	200,8	-49,7	80,2
5.Чистая прибыль (убыток), (3-4)	1 058,4	1 001,8	803,2	-198,6	80,2
6.Рентабельность продаж, %, (3/2)	0,12	0,10	0,08	-0,02	-
7.Общий фонд заработной платы	8 078,4	8 320,7	9 410,6	1 089,9	113,1
8.Среднесписочная численность, чел.	51	51	56	5	109,8
9.Среднемесячная заработная плата, руб., (7/8/12 месяцев)	13 200	13 596	14 004	408	103,0
10.Дебиторская задолженность	3 215,3	4 112,0	4 008,9	-103,1	97,5
11.Кредиторская задолженность	2 548,36	2 730,0	1 987,36	-742,64	72,8

По данным таблицы видно, что выручка от реализации продукции, и оказанных салоном «Белар» услуг в 2019 году составила 14 204,4 тыс. руб. по сравнению с 2018 годом эта сумма была 13 104,8 тыс. руб., темпы ее роста составили 8,4%.

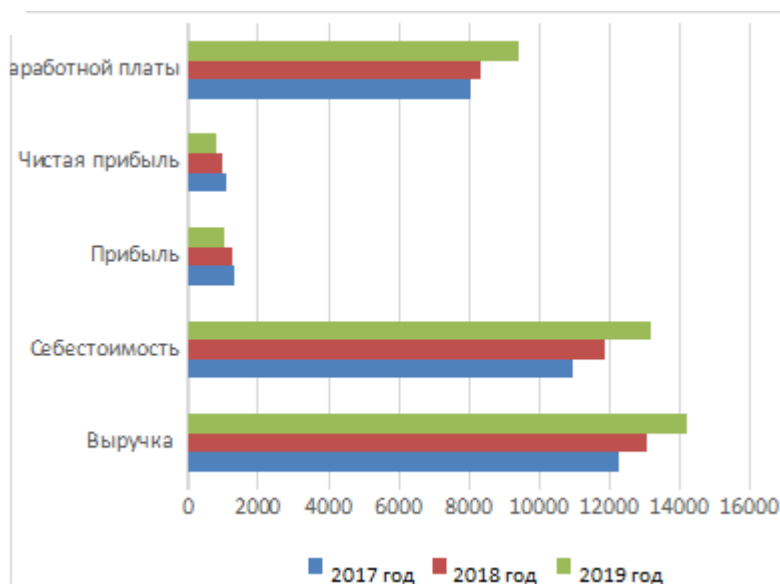


Рисунок 1 – Динамика основные экономические показатели деятельности салона «Белар», тыс. руб.

Себестоимость услуг в 2019 году по сравнению с 2018 годом увеличилась на 11,4%, а по сравнению с 2017 годом – возросла на 20,3% и составила 13 200,4 тыс. руб. Это связано с тем, что возросли амортизационные отчисления по основным средствам, а так же произошел рост фонда заработной платы за счет увеличения численности персонала, в том числе и аппарата управления. Увеличение себестоимости услуг свидетельствует о не эффективном использовании трудовых и производственных ресурсов в организации, поэтому необходимо искать резервы снижения себестоимости.

Прибыль от продаж, услуг в 2019 году по сравнению с 2018 годом имеет тенденцию к снижению на 19,8% и составляет 1 004,0 тыс. руб.

Уровень рентабельности за последние три года снижается, и к концу 2019 года составляет 8%.

При анализе общего фонда заработной платы прослеживается тенденция его роста, в 2019 году эта сумма достигает 9 410,6 тыс. руб., что составляет его

увеличение по сравнению с 2018 годом на 13,1% , а по сравнению с 2017 годом на 16,5% . Это объясняется инфляционной ситуацией в стране, а так же внутренним фактором организации, таким как, увеличением численности персонала.

Остаток дебиторской задолженности, на конец 2019 года составил – 4 008,9 тыс. руб., из них доля покупателей и заказчиков составляет – 3 350,3 тыс. руб., авансы выданные – 506,0 тыс. руб. и прочие дебиторы - 152,6 тыс. руб.

Остаток кредиторской задолженности на конец 2019 года составляет 1 987,36 тыс. руб., из них задолженность перед государственными внебюджетными фондами составляет- 604,8 тыс. руб., задолженность перед бюджетом - 416 тыс. руб., поставщики и подрядчики – 580 тыс. руб., авансы полученные – 386,56 тыс. руб.

Анализ затрат, работ и услуг имеет исключительно важное значение. Он позволяет выявить тенденции изменения данного показателя, выполнения плана по его уровню, определить влияние факторов на его прирост и на этой основе дать оценку работы предприятия по использованию возможностей и установить резервы снижения затрат.

Анализ затрат, работ и услуг имеет исключительно важное значение. Он позволяет выявить тенденции изменения данного показателя, выполнения плана по его уровню, определить влияние факторов на его прирост и на этой основе дать оценку работы предприятия по использованию возможностей и установить резервы снижения затрат.

На основе элементов затрат составляются сметы затрат. Деление затрат по статьям себестоимости позволяет рассчитать затраты на единицу продукции или партию, составить калькуляцию.

Рассмотрим смету затрат салона «БелАр», в таблице 2.2

Таблица 2.2 - Смета затрат салона «БелАр»

Показатели	2017 год	Уд. Вес, %	2018 год	Уд.вес, %	2019 год	Уд.вес, %
Расходы по оплате труда	3 204,99	29,20	3 389,82	28,60	3 682,91	27,90
Отчисления на соц. нужды	961,50	8,76	1 016,95	8,58	1 104,87	8,37
Материальные затраты	2 283,00	20,80	2 453,47	20,70	3 022,89	22,90
Обучение по повышению квалификации работников	296,35	2,70	320,02	2,70	343,21	2,60
Культмероприятия	10,90	0,10	11,85	0,10	13,20	0,10
Износ мбп	406,11	3,70	628,18	5,30	699,62	5,30
Амортизация основных средств	1 486,24	13,54	1 602,44	13,52	1 720,02	13,03
Общехозяйственные расходы	10,98	0,10	11,85	0,10	13,20	0,10
Транспортные расходы	32,93	0,30	23,71	0,20	39,60	0,30
Расходы на содержание аппарата управления	1 964,70	17,90	1 955,66	16,50	1 966,86	14,90
Ремонтный фонд	274,40	2,50	367,43	3,10	514,82	3,90
Прочие расходы	43,90	0,40	71,12	0,60	79,20	0,60
ИТОГО затрат	10 976,00	100	11 852,50	100	13 200,40	100

Как видно из таблицы 2.2, все показатели имеют тенденцию к увеличению на протяжении с 2017 года по 2019 год.

Увеличились и затраты на оплату труда. Так в 2017 году они составляют 3 204,99 тыс. руб., а в 2019 году – 3 682,91 тыс. руб.

Также увеличиваются и отчисления на социальные нужды. В 2019 году они составляют 1 104,87 тыс. руб., в 2017 году, где они составляют 961,50 тыс. руб.

Такой показатель как материальные затраты в 2017 году составляет 2 283 тыс. руб., в 2019 году 3 022,89 тыс. руб.

Рассмотрим такой показатель как амортизационные отчисления. В 2017 году они составляют 1480,24 тыс. руб. в 2019 году – 1720,02 тыс. руб.

Рассмотрим такой показатель как амортизационные отчисления. В 2017 году они составляют 1 486,24 тыс. руб. в 2019 году – 1 720,02 тыс. руб.

Увеличение сумм по статье амортизация основных средств, указывает на износ основных производственных фондов, в частности это касается оборудования организации.

В свою очередь, прочие расходы имели тенденцию к увеличению и в 2019 году они составляют 79,20 тыс. руб. что на 35,3 тыс. руб. больше, чем в 2017 году.

Как видно из сметы затрат салона, в 2019 году самыми весомыми статьями можно считать:

1. Расходы по оплате труда – 27,9 % от общей суммы затрат.
2. Амортизация основных средств – 13,03 % от общей суммы затрат.
3. Расходы на содержание аппарата управления- 14,9 % от общей суммы затрат.
4. Материальные затраты – 22,9 % от общей суммы затрат.

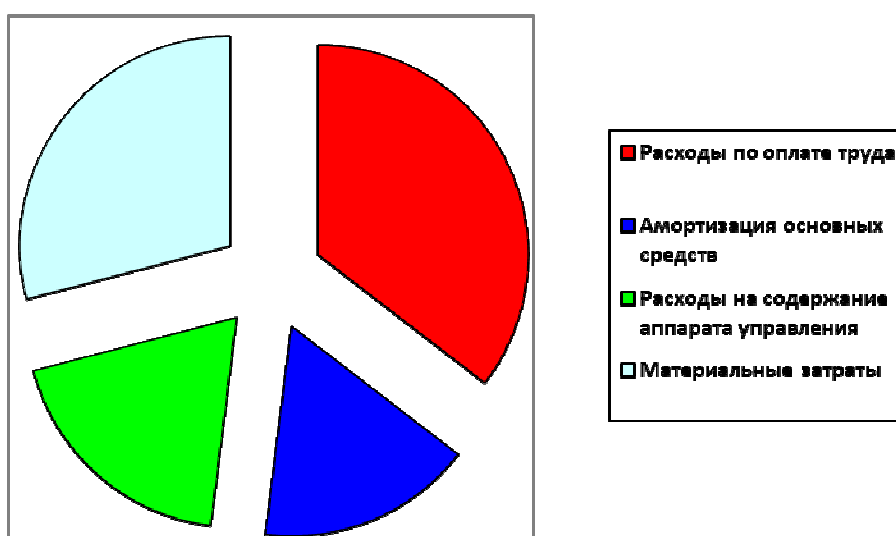


Рисунок 2 – Динамика сметы затрат салона «БелЛар» в 2019 году, %

Проанализировав данные из таблицы, можно сделать вывод о том, почему произошла тенденция увеличения полной себестоимости услуг. Данная динамика свидетельствует об увеличении условно-постоянных затрат таких как: материальные затраты, сырье, затраты на оплату труда, вода, электроэнергия. В салоне «БеЛар» необходимо стремиться к снижению этих затрат за счет внедрения новых технологий, менее материалоемких, новой техники, разработки новых схем мотивации работников, поиска новых поставщиков.

## 2.2 Оценка и анализ финансовых показателей эффективности деятельности Салон "Белар"

Особенностью формирования себестоимости услуг на предприятии салона «БеЛар», являются затраты.

Рассмотрим подробнее самые затратные статьи сметы салона «БеЛар», удельный вес которых занимает существенный процент от общего объема издержек салона в 2019 году – это амортизация основных средств, расходы на содержание аппарата управления и материальные затраты.

### 1. Амортизация основных средств.

Рассмотрим, статью амортизация основных средств, она составляет 13,03 % от общей себестоимости за 2019 год.

Таблица 2.3 - Основное технологическое оборудование Салона «БеЛар»

Наименование	Количество	Срок полезного использования, (лет)	По состоянию на 01.01.2020 год		
			Остаточная стоимость, (руб.)	Процент износа, %	Сумма амортизации фактическая, (руб.)
Электролобзик	1	10	6 858,6	78,1	144 459,1
Перфоратор с насадкой	1	10	3 274,2	89,5	77 908,5



Окончание таблицы 2.3

Бур	1	10	12 796,3	58,7	68 187,5
Шуруповерт	1	10	21 436,3	30,5	59 407,3
Строительный пистолет	1	10	23 024,3	25,4	17 839,4
Дрель	3	10	13 797,5	56,0	67 560,4
Лазерный уровень	4	12	6 231,9	79,9	44 772,7
Болгарка	1	12	6 738,7	78,4	74 459,1
Набор ключей	3	12	7 984,4	74,4	53 204,8
Расходные материалы	1	12	5 416,6	82,6	55 713,4
Набор 6-ти гранных головок	1	12	4 758,1	84,7	66 340,6
Шлифовальная машинка	1	12	0	100,0	144 162,8
Гравер	1	12	3 135,8	90,0	148 222,1
Фрезер	1	10	3 789,0	93,0	81 357,9

По данным таблицы 2.3, что оборудование в салоне «БеЛар» устарело, следовательно, необходимо искать средства для его замены.

Все эти причины привели к снижению качества услуг, к невыполнению производственных заданий, к постоянным простоям оборудования на межплановых и капитальных ремонтах.

Основным направлением снижения затрат деятельности Салона «БеЛар» внедрение нового оборудования, что повысит производительность труда, ликвидирует трудоемкие ручные операции, улучшит процесс установки и монтажа, а также повысить общую культуру производства, снизит амортизационные отчисления, так как оборудование с каждым годом устаревает.

## 2. Расходы на содержание аппарата управления.

Проанализируем затраты на содержание аппарата управления, данные отобразим в таблице 2.4.

Таблица 2.4 - Расходы на содержание аппарата управления Салона «БеЛар» в 2019 году, тыс. руб.

Статья расходов	2019 год	
	План	Факт
Заработная плата управленческого персонала	1 331,16	1 400,76
Отчисления с заработной платы	399,35	420,23
Служебные разъезды	61,00	79,77
Канцелярские расходы	38,00	42,00
Типографские расходы	2,60	1,80
Почтовые расходы	1,30	1,00
Прочие расходы	9,60	9,30
Связь и содержание телефонов	10,50	12,00
<b>ИТОГО расходов по управлению</b>	<b>1 853,51</b>	<b>1 966,86</b>

Анализируя таблицу 2.4, нужно отметить, что фактические затраты близки к плановым. По плану в 2017 году 1 853,53 тыс. руб. по факту 1 966,86 тыс. руб.

В 2019 году существенно снизились затраты на служебные разъезды, типографские расходы, почтовые и прочие. Это связано с реструктуризацией издержек и их снижением в связи со сложной экономической ситуацией. Салону

«БелАр», необходимо было сократить основные расходы, не экономя при этом, как всегда, на материалах и качестве оказываемых услуг.

Затраты на заработную плату управленческого персонала с каждым годом возрастают. Они составят 1 400,76 тыс. руб., в связи с чем возникает потребность в поиске резервов снижения затрат по статье заработная плата управленческого аппарата.

### 3. Материальные затраты.

Проанализируем материальные затраты Салона «БелАр» за 2019 год в таблице 5.

Таблица 2.5 - Материальные затраты Салона «БелАр» в 2019 году, тыс. руб.

Статья расходов	2019 год	
	План	Факт
Сырье и материалы для производства товаров	1 900,50	2 116,29
Контроля, эксплуатацию, содержание основных средств и пр.	42,50	45,20
Инструменты, приспособления, инвентарь, приборы,	562,00	580,00
Энергия	120,00	125,40
Приобретение работ и услуг для нужд предприятия	145,00	156,00
ИТОГО	2 770,00	3 022,89

Анализируя таблицу 2.5, нужно отметим, что фактические затраты близки к плановым. По плановым показателям в 2019 году 2 770,00 тыс. руб., по фактическим 3 022,89. Сырье и материалы в 2019 году увеличились и составили 2 116,29 тыс. руб. По сравнению с плановыми, которые составляли 1 900,50 тыс. руб.



Рисунок 3 – Фактические материальные затраты Салона «Белар» в 2019 году, тыс. руб.

4. Расходы по должностным окладам и ИСН.

Должностные оклады и ИСН для оплаты труда работников салон «Белар» представлены в таблице 2.6 и 2.7.

Таблица 2.6 - Должностные оклады и ИСН для оплаты труда руководителей и специалистов салон «Белар», рублей в месяц

Наименование должности	Оклады и размеры ИСН, рубли в месяц					
	Оклад	ИСН				
		20%	40%	60%	80%	100%
Администратор	31 397	6 279	12 559	18 838	25 118	31 397
Менеджер по закупкам	25 852	5 170	10 341	15 511	20 682	25 852
Менеджер по сбыту	24 286	4 257	8 514	12 772	17 029	21 286
Бригадир	23 099	3 820	7 640	11 459	15 279	19 099

Таблица 2.7 - Должностные оклады и ИСН для оплаты труда рабочих салон «Белар», рублей в месяц

Наименование профессии	Оклады и размеры ИСН, рубли в месяц					
	Оклад	ИСН				
		15%	30%	45%	60%	75%
Грузчик	14 600	2 120	3 180	4 770	6 360	7 950
Монтажник дверей	18 824	1 774	3 547	5 321	7 094	8 868
Установщик окон	18 600	2 120	3 180	4 770	6 360	7 950
Разнорабочий	14 600	2 120	3 180	4 770	6 360	7 950
Водитель	17 600	2 120	3 180	4 770	6 360	7 950
Промоутер	15 600	2 120	3 180	4 770	6 360	7 950

В зависимости от профессионального статуса работника в салоне «Белар» предусмотрены премиальные вознаграждения в виде ИСН (интегрированной стимулирующей надбавки).

Интегрированная стимулирующая надбавка (ИСН) – это часть заработной платы, выплачиваемая работнику ежемесячно за уровень компетенций, профессионализма и результативность труда. Этот элемент заработной платы отражает принцип, при котором опытные и эффективные работники при прочих равных условиях зарабатывают больше, чем «новички». Оценка эффективности и потенциала работника проводится оценочной комиссией. Должностной оклад и ИСН вместе составляют базовую заработную плату, которая выплачивается ежемесячно.

ИСН, как правило, устанавливается на один год и пересматривается по результатам ежегодной оценки.

В отдельных случаях, когда уровень эффективности работника существенно и явно изменился, по представлению руководителя, может возникнуть необходимость в проведении внеочередной оценки работника с соответствующим изменением ИСН.

Соответственно себестоимость оказанных Салона «Белар» услуг с каждым годом увеличивается, а это влечет за собой снижение прибыли. Необходимо искать мероприятия по снижению расходов.

Общий анализ финансового состояния предприятия осуществляется на основе абсолютных значений баланса предприятия и формы №2 "Отчет о финансовых результатах", приведенных в таблицах Б.1 (баланс) и Б.2 (форма №2), представлен в приложениях Б.

### 3 МЕРОПРИЯТИЯ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ САЛОН "БЕЛАР"

#### 3.1 Предложения по повышению эффективности деятельности предприятия

При внедрении товара на рынок, одно из наиболее важных условий на нем является способность конкурировать в данном сегменте, то есть возможность продавать и продвигать свой товар на данном рынке. Одной из главных составляющих конкурентоспособность, является качество продаваемой услуги или товара.

Для того чтобы не только держаться на данном рынке, но и захватить большую его часть, необходимо создать конкурентные преимущества [7].

Борьба за сферу влияния на рынке — это, прежде всего борьба за покупателя, а она в свою очередь зависит от того, насколько потребителя устроят наши предлагаемые ему условия. К таким условиям можно отнести: зависимость от низкой цены, качество предоставляемой продукции и услуги, количество цветов, выезд для замера, стоимость сборки, срок изготовления, стоимость подъема, внимание к покупателю, качество, предоставление гарантии.

Также обязательно нужно рассмотреть потребительские свойства окон. Окна, как и любой другой товар, обладает комплексом потребительских свойств: функциональных, эргономических, эстетических, эргономических, надёжности и долговечности и др. Характеристика этих свойств, изложенная в таблице 3, необходима для дальнейшего сравнения образцов окон разных изготовителей.

Таблица 3 - Потребительские свойства окон.

Комплексные свойства	Единичные показатели
1. Функциональные свойства	1. Соответствие ее размеров размерам помещения и вещей
	2. Удобство пользования
	3. Взаимозаменяемость отдельных деталей и узлов, их унификация с применением новых и традиционных материалов
	4. Сохранение заданной формы и упругости
	5. Удобство трансформации
	6. Устойчивость
2. Эргономические свойства	1. Соответствие размерам тела человека
	2. Обеспечение наименьшей утомляемости при работе и восстановления работоспособности во время отдыха и сна
3. Гигиеничность	1. Легкость уборки
	2. Обеспечение воздухо- и влагообмена .
4. Эстетичность	1. Красивый внешний вид (отсутствие дефектов)
	2. Правильно выполненные плавные очертания, отдельные элементы окон и дверей должны гармонично сочетаться
	3. Отдельные детали, узлы и фурнитура должны быть хорошо подобраны, сочетаться по текстуре, цвету и отделке
	4. Соответствие назначению формы, размеров и характера линий отдельных предметов окон и дверей
	5. Рациональность и четкость пропорций и органичность применения декора
	6. Умелое использование материала, в том числе пластических масс и цвета
5. Прочность	1. Сочетание и соединение деталей
	2. Свойства исходного сырья
6. Надежность и долговечность	1. Надежность конструкции
	2. Свойства исходных материалов
	3. Технологии изготовления
	4. Ремонтопригодность
	5. Сопротивление покрытий к истиранию, воздействию света, температуры, кислот, щелочей, спирта и других химических средств

Социологический метод экспертизы проводится с помощью опроса покупателей и заполнения ими анкет.

Опрашиваются 20 респондентов разного возраста, разного рода занятий: студенты, работающие в сфере услуг, люди, занимающиеся преподавательской,

научной деятельностью, торговой и банковской деятельности, пенсионеры и другие. Потребители, оценивающие свойства окон, характеризуются различными жилищными условиями: имеющие отдельную квартиру, живущие с родителями, снимающие квартиру в аренду, живущие в общежитие и т.д. С различными и ежемесячными доходами.

По результатам проведенного SWOT – анализа были разработаны и предложены по значимости решения, следующие мероприятия:

1. Низкая рекламная активность.

Для осуществления рекламной активности Салона «Белар» были разработаны следующие мероприятия:

- телевизионная реклама – для многих людей именно телевидение является основным источником получения информации, а значит, маркетинговая стратегия обязательно должна учитывать данное направление. Преимущества телерекламы – в широком охвате территории, ведь телевизоры есть даже там, где с компьютерами и доступом в интернет проблемы, а также в другой целевой аудитории, преимущественно более старшего возраста. Грамотно снятые ролики, которые показываются в подходящее время, и даже небольшие информационные вставки в телепрограммах могут существенно поднять продажи существующим игрокам или заявить о себе новой компании на рынке;

- городская реклама – хорошим источником продаж для строительного бизнеса может стать наружная реклама: билборды, лайтбоксы, баннеры и другие конструкции эффективно справляются с донесением информации о компании и ее преимуществах до потенциальных клиентов. Важно позаботиться о грамотном дизайне и продумать размещение рекламных конструкций, ведь они должны располагаться в людных местах и быть хорошо читаемыми. Помимо прямого продвижения услуг, городская реклама позволяет сделать компанию и ее бренды узнаваемыми, что в дальнейшем будет способствовать выбору в ее пользу при поиске подрядчиков для выполнения строительных работ.



Была разработана модель рекламной инфраструктуры предприятия  
 рисунок 4. Это позволит выявить риски и неоправданные потери.

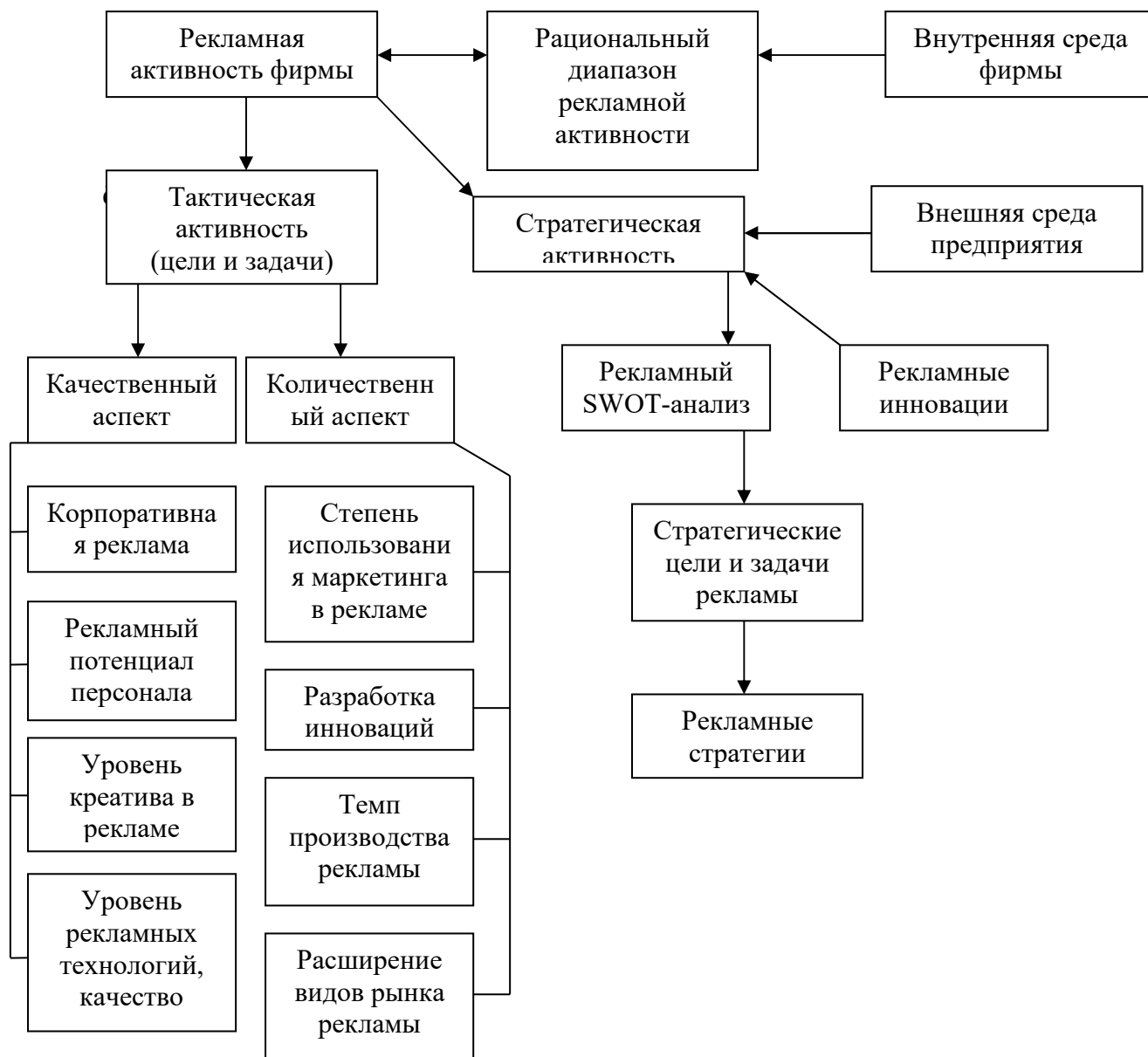


Рисунок 4. Модель рекламной активности предприятия

2. Прием заказов от крупных строительных компаний. Строительный маркетинг.

Для реализации выбранной маркетинговой стратегии и достижения поставленной цели воспользуемся эффективным методом - участие в выставках. Профильные выставки, посвященные строительству и ремонту,

регулярно проходят в нашем городе. И участие в них для компаний, которые хотят добиться успеха на рынке – это необходимость. Помимо общения с клиентами, информирования о деятельности нашего салона, мы можем всегда быть в курсе актуальных новостей в строительной сфере, узнавать о деятельности конкурентов, что в итоге позволит повысить качество услуг и сделать их доступнее для клиентов. В конечном итоге это приведет к росту продаж для предприятия.

Для проведения конкурентоспособности был проведен сравнительный анализ основных показателей предприятий – конкурентов и создаваемого предприятия. Исследования проводили независимые эксперты, незаинтересованные в результатах исследований. Шкала оценок 1 – минимальная оценка, 5- максимальная оценка, данные представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Сравнительная характеристика конкурентов салона «БеЛар»

Факторы конкурентоспособности	Предприятия			
	Салон «Либерти»	Салон «Амиго»	Салон «Горизонт»	Салон «БеЛар»
1. Качество услуг	5	3	5	5
2. Техничко-экономические показатели	4	4	4	4
3. Уровень обслуживания	5	3	5	5
4. Гарантийный срок	4	4	4	5
5. Цена	3	3	4	5
6. Реклама	3	3	3	3
7. Скидки с цены	3	3	4	5
8. Надежность	4	4	5	5
9. Уникальность	4	4	4	4
10. Стимулирование клиента	5	3	5	5

### Окончание таблицы 3.1

11. Предложения на рынке	5	4	4	4
Итого:	45	38	47	50

Таким образом, по итогам исследования Салон «БеЛар» имеет ряд преимуществ перед салонами «Либерти», «Амиго», «Горизонт» по следующим показателям:

- цена – средняя цена материала и его монтаж ниже, чем у конкурентов;
- скидки с цены – процент скидки за готовый материал выше;
- гарантийный срок – салон «БеЛар» предлагает, как обычную схему гарантийного срока, так и расширенную, на основании договора об услуге.

Помещение офиса продаж должно соответствовать следующим нормам: должен располагаться в доступной части города вблизи к мультимаршрутной остановке общественного транспорта; офис продаж внешне должен быть хорошо оформлен и узнаваем на расстоянии; площадь помещения должна быть не меньше 25м<sup>2</sup>.

### 3.2 Оценка экономической эффективности предлагаемых мероприятий

Данный подраздел стоит забить на несколько этапов рассмотрения оценки экономической эффективности предлагаемых мероприятий.

#### Этап 1.

Затраты на реализацию:

Предложение услуг по продаже и монтажу металлических и неметаллических изделий предлагается осуществлять напрямую от исполнителя к заказчику с дополнительными добавками под отдельные заказы, на основании договора.

Также планируется покупка усовершенствованного оборудования и приспособлений для монтажа и обслуживания различных комплектующих (фурнитуры) изделия.

Цена определяется в зависимости от текущей себестоимости изделия и спроса на услуги, в зависимости от величины затрат, состояния спроса на услуги. Также учесть, что предприятию необходимо, возместить затраты и получить прибыль, которая будет направляться на увеличение предприятия.

Прибыль, полученная обществом по итогам финансово-хозяйственной деятельности, подлежит распределению на:

- 1) дивиденды;
- 2) укреплению материальной базы (усовершенствованное оборудование);
- 3) заработной платы работникам.

Для эффективного донесения информации до потребителей планируется:

- 1) реклама в специализированных изданиях (газетах, журналах, и др.);
- 2) рассылка рекламных листовок и анкет потенциальным клиентам;
- 3) спонсорская поддержка различных мероприятий по ремонту и автотранспорту;
- 4) освещение предприятия в средствах массовой информации раз в полгода (телевидение, радио, и др.)
- 5) Реклама на транспортных средствах (это реклама не только на общественном транспорте, но и на личном транспорте владельцев и работников на отдельных условиях).

Постоянного роста объема продаж предприятие будет добиваться путем усовершенствования методов монтажа, а также сокращением сроков на услуги, улучшением сервиса, созданием дополнительных выгод для заказчиков.

Также на предприятии проводятся различные программы службы сервиса, а именно:

- 1) гибкая система скидок:

- постоянным клиентом скидка 3 % (постоянным клиентом становятся свыше 2-ух заказов);
- рассрочка платежей на 3 месяца;
- 2) гарантийное обслуживание установленных изделий, на основании договора на определенный срок.

Для формирования положительного общественного мнения о деятельности салона «БеЛар», руководитель предприятия принял решение проводить ежегодную аудиторскую проверку, проверять правильность ведения бухгалтерского учета и финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Целью данной проверки является получение независимого аудиторского заключения, подтверждающего, что финансовая деятельность велась в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Стремление к выполнению заказов качественно и в срок, соблюдение условий договоров, заключаемых с заказчиком, призваны создать положительное мнение о салоне «БеЛар», как о надежном деловом партнере.

Необходимые производственные площади будут арендованы. Оборудование, технологические приспособления планируется приобрести на специализированных базах. Само предприятие будет заниматься продажей и монтажом металлических и неметаллических изделий.

Как было уже выше сказано стоимость основного технологического оборудования Салона «БеЛар» составляет: 813 040 руб. Весь инструмент будет приобретен в магазине ООО «Екбснабкомплект». В данном магазине хороший ассортимент инструмента и приемлемые цены.

Проект требует только первоначальные инвестиции. В рамках упрощенной системы налогообложения не предполагается начисления амортизации на основные средства. Поэтому стоимость приобретенного оборудования и инвентаря списываются в расходы единовременно.

Определен объём предоставляемых услуг на 2020 год и сведены расчёты по прогнозу продажи услуг салон «БелАр» в первый год реализации проекта в таблице 3.2.

Таблица 3.2– Прогноз продаж на 2020 год

Месяц	Объем услуг, шт.	Цена реализации, руб.	Объем реализации, руб.	Загрузка оборудования, %
Январь	0	0	0	0
Февраль	3	13 900	41 700	10
Март	4	13 900	55 600	12
Апрель	7	13900	97 300	22
Май	15	13 900	208 500	45
Июнь	24	13 900	333 600	72
Июль	22	13 900	305 800	66
Август	23	13 900	319 700	69
Сентябрь	15	13 900	208 500	45
Октябрь	3	13 900	41 700	10
Ноябрь	2	13 900	27 800	6
Декабрь	2	13 900	27 800	6

Наибольший пик деловой активности будет в летний период. В зимний период количество заказов резко уменьшится.

Таким образом, составление производственного плана является неотъемлемой частью организации любого бизнеса. В плане должны быть описаны все производственные или прочие рабочие процессы фирмы. С целью подробного описания производства, посредством которого предприятие планирует эффективно производить продукцию и предоставлять ее потребителям.

#### Этап 2.

Выполнив оценку эффективности предложений по улучшению результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия Салон «БелАр» и подставив в формулы, данные из таблицы 3.3, получены следующие данные, представленные в таблице 3.4.

Таблица 3.3 Анализ эффективности деятельности предприятия после проекта, тыс. руб.

Наименование показателя	Полученное значение показателей	
	2019 г.	2020 г.
Выручка	14204	15766
Себестоимость	13200	13200
Прибыль до налогообложения	32246	35793
Чистая прибыль	11032	12245

Таблица 3.4 – Оценка эффективности мероприятий по улучшению результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Наименование показателя	Полученное значение показателей		
	2019 г.	2020 г.	отклонение
Рентабельность продаж, %	0,08	7,76	7,68
Рентабельность собственного капитала, %	11,3	12,4	1,1
Рентабельность активов, %	3,87	4,09	0,22
Рентабельность деятельности, %	1,36	2,44	1,08

Рентабельность продаж(ROS).

Рентабельность продаж показывает отношение чистой прибыли к выручке от продаж и рассчитывается по формуле. (5)

$$ROS = (\text{чистая прибыль} / \text{выручка от продаж}) * 100\% = 5,48\%.$$

Вывод: на протяжении анализируемого периода наблюдается положительная динамика. Это обусловлено тем, что темпы роста выручки превышают темпы роста себестоимости.

Рентабельность собственного капитала (ROE).

Рентабельность собственного капитала показывает отношение чистой прибыли к средней величине собственного капитала и рассчитывается по формуле (6).

$$\text{ROE} = (\text{чистая прибыль} / \text{средняя величина собственного капитала}) * 100\% = 12,4\%.$$

Вывод: значение показателя на протяжении анализируемого периода увеличивается, что обусловлено повышением чистой прибыли.

Рентабельность активов (ROA).

Рентабельность активов показывает отношение чистой прибыли к средней величине активов предприятия и рассчитывается по формуле (7).

$$\text{ROA}(\text{чистая прибыль} / \text{средняя величина активов}) * 100\% = 4,09\%.$$

Вывод: значение показателя на протяжении анализируемого периода увеличивается, что обусловлено повышением чистой прибыли.

Рентабельность деятельности (ROCS).

Рентабельность деятельности показывает, сколько предприятие имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство продукции и рассчитывается по формуле (8).

$$\text{ROCS} = (\text{прибыль до налогообложения} / \text{себестоимость}) * 100\% = 2,44\%.$$

Для расчета темпа прироста выручки нужно найти отношение исследуемого показателя к предыдущему (базисному). Окончательный результат умножается на 100, для того, чтобы выразить итог в процентах. Формула темпа прироста по первому способу выглядит так (9):

$$T_{\text{П}} = \frac{\text{Пбп}}{\text{Пип}} \times 100\%$$

Где  $T_{\text{П}}$  – темп роста;



Пбп – показатель базисного периода;

Пип – показатель исследуемого периода.

Показателем базисного периода послужит показатель 2019 года, показателем исследуемого периода, показатель 2020 года (10).

$$T_{\text{п}} = \frac{14\,204\,000}{58\,705\,000} \times 100\%$$

Таким образом, темп роста выручки составит 9,01%.

Полученные расчеты показали, что предложенные мероприятия являются экономически эффективными. И будут способствовать повышению эффективности работы салона «БелАр».

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Анализ финансового состояния предприятия, организации, осуществляется непосредственно самим руководителем и соответствующей службой, с целью получить результаты об эффективном использовании ресурсов. Финансовый анализ является одним из главных инструментов руководителей предприятия. Финансовое состояние салона, предприятия, организации, характеризуется размещением и использованием средств предприятия.

Эти сведения предоставляются в балансе предприятия.

Основной целью анализа финансового состояния состоит в том, что бы на основе объективной оценки использования финансовых ресурсов салона, выявить внутрихозяйственные резервы, укрепить финансовое положение, повысить платежеспособность.

Выпускная квалифицированная работа была написана по данным материалам Салона «БеЛар», предметом деятельности, которой является продажа конструкций из металла и пластмасса, дверей, комплектующих к ним, а так же услуги по установке, монтажу и консультированию в данной сфере.

Анализируя результаты финансовой деятельности салона, полученные при проведение анализа можно сделать следующие выводы:

В прогнозируемом исследовании выручка от реализации продукции и услуг в 2020 году вырастет по сравнению с 2019 годом на 9%

Уровень рентабельности повысился и составляет на данный момент 2,44%, поэтому можно говорить об эффективности деятельности фирмы салона «БеЛар».

С целью сохранения положительной тенденции на предприятия, следует не уменьшать источники собственных средств, возможно дополнительное привлечение долгосрочных кредитов и заемных средств.

Руководству данного предприятия целесообразно принять меры для поддержания стабилизации сложившейся финансовой ситуации. Исходя из всего выше сказанного, финансовая работа на предприятии должна иметь целью

постоянное улучшение его финансового состояния и своевременное устранение недостатков финансовой деятельности.

Для этого предлагается организовать ряд мероприятий:

- Составление SWOT - анализа;
- Мероприятия по улучшению рекламной активности;
- Мероприятия по закупке нового технологичного оборудования
- Мероприятия по внедрению предприятия на новый сегмент (контракты со строительными компаниями).

Данный продукт по прогнозу должен оказаться довольно конкурентоспособным, по сравнению с продукцией салонов «Либерти», «Горизонт», «Амиго».

В таком случае цена должна быть ниже цены конкурентов для того, чтобы привлечь покупателей и завоевать большую долю рынка.

Для рекламы использовать газеты, местное теле и радиовещание, рекламные баннеры и рекламный монитор. С учетом, что воздействия всех предлагаемых мною видов реклам, охват которых составит более 25000 человек. Соответственно клиентов заключивших с нами договор возрастет минимум на 15-25%.

Таким образом, проект, разработанный в данной работе, способен реально улучшить финансовые показатели деятельности салона «БеЛар» и привлечь больше потенциальных клиентов, а значит увеличить прибыль.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

### Правовые акты

1 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 31.01.201 / Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

2 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 03.12.2016) [Электронный ресурс] / Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

3 Об акционерных обществах Федеральный закон от 26.12.1995 N 208-ФЗ (ред. от 29.06.2015) [Электронный ресурс] / Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

4 О бухгалтерском учете Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) [Электронный ресурс] / Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

### Книги и статьи

5 Абрютин, М. С. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник [Текст] / М. С. Абрютин, А. В. Грачев. - М.: Дело и Сервис, 2013. - 578 с.

6 Акулов, В.Б. Финансовый менеджмент: Учебное пособие [Текст] / В.Б. Акулов. - М.: Флинта, МПСУ, 2015. - 264 с.

7 Алексеева, М. М. Планирование деятельности фирмы: учеб. пособие [Текст] / М. М. Алексеева. - М. Финансы и статистика, 2015. - 288 с.

8 Баканов, М. И. Теория экономического анализа: учеб.пособие [Текст] / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. - М. Финансы и статистика, 2015. - 244 с.

9 Басовский, Л.Е. Финансовый менеджмент: Учебное пособие [Текст] / Л.Е. Басовский. - М.: ИЦ РИОР, ИНФРА-М, 2016. - 88 с.

10 Бахрамов, Ю.М. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения [Текст] / Ю.М. Бахрамов, В.В. Глухов. - СПб.: Питер, 2015. - 496 с.

11 Болдырева, Е.С. Теоретико - методические подходы к организации системы риск-контроллинга финансовой деятельности предприятия [Текст] /Е.С. Болдырева, А.А. Сангаджи-Горяева// Сборник: Модели хозяйственного развития: теория и практика Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной юбилею профессора Л.Ц. Бадмахалгаева. - 2015. – С. 478-481.

12 Бригхэм, Ю.Ф. Финансовый менеджмент: Экспресс-курс [Текст] / Ю.Ф. Бригхэм. - СПб. Питер, 2013. - 592 с.

13 Брусов, П.Н. Финансовый менеджмент. Математические основы. Краткосрочная финансовая политика: Учебное пособие [Текст] / П.Н. Брусов, Т.В. Филатова. - М.: КноРус, 2013. - 304 с.

14 Варламова, Т.П. Финансовый менеджмент: Учебное пособие [Текст] / Т.П. Варламова, М.А. Варламова. - М.: Дашков и К, 2015. - 304 с.

15 Волков Д. Л. Финансовый учет [Текст]: учебник / Д. Л. Волков, Ю. С. Леевик, Е. Д. Никулин. - Институт "Высшая школа менеджмента", г. СанктПетербург. – 2014. – 520 с.

16 Гинзбург, М.Ю. Финансовый менеджмент на предприятиях нефтяной и газовой промышленности: Учебное пособие [Текст] / М.Ю. Гинзбург, Л.Н. Краснова, Р.Р. Садыкова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 287 с.

17 Глушков, И.Е. Бухгалтерский учет на предприятиях различных форм собственности: в помощь финансовому директору, главному бухгалтеру, бухгалтеру [Текст] /И.Е. Глушков. - Новосибирск: Экор-книга, 2014. - 943 с.

18 Зайков, В.П. Финансовый менеджмент: теория, стратегия, организация: Учебное пособие [Текст] / В.П. Зайков, Е.Д. Селезнева, А.В. Харсеева. - М.: Вуз.книга, 2016. - 340 с.

19 Зайцева, Н.А. Финансовый менеджмент в туризме и гостиничном бизнесе: Учебное пособие [Текст] / Н.А. Зайцева, А.А. Ларионова. - М.: АльфаМ, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 320 с.

20 Зутарбаева, Г.К. Использование факторинга как инструмента финансирования продаж [Текст] /Г.К. Зутарбаева, Л.В. Олейник// Экономика и социум. - 2015. - № 4 (17). - С. 1008-1012.

21 Каргинова, В.В. Методика оценки финансового состояния предприятия: определение кризисной и избыточной ликвидности [Текст]/ В.В. Каргинова// Экономическая теория, анализ, практика. – 2016. - № 1. - С. 147- 158.

22 Линг, В.В. Факторный анализ на предприятии [Текст] /В.В. Линг// Сборник: Математические методы и модели в управлении, экономике и социологии Сборник научных трудов. Тюмень, 2015.- С. 228-231.

23 Modeling of the integrated interaction of the innovation process subjects and estimate of efficiency of its results// Vaganova O.V., Vladyka M.V., Kucheryanenko S.A., Sivtsova N.F. International Business Management. 2015. Т. 9. № 6. С. 1069-1073.

24 Management of innovative process in the economy at the regional level // Vaganova O.V., Vladyka M.V., Balabanova V., Kucheryanenko S.A., Galtsev A.V. International Business Management. 2016. № 10. С. 3443.

25 Соловьева Н.Е., Быканова Н.И., Скачкова И.В., Науменко Ю.В., Суворов Д.А. Налоговый контроль в системе обеспечения экономической безопасности Российской Федерации // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии.-2017.-№ 1 (ч.1).С.189-190

26 Инновационные банковские технологии и продукты: учебное пособие / М.В. Владыка, О.В. Ваганова, С.А. Кучерявенко, Т.В. Гончаренко, Н.И. Быканова. – Белгород: ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2016. – 108 с.

27 Мельникова, Н.С. Методический подход определения бизнеспроцессов хозяйствующих субъектов, которые нуждаются в изменениях [Текст] / Н. С. Мельникова // Новая наука: от идеи к результату: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научнопрактической конференции (29 марта 2016 г., г. Сургут). – С. 146-150.

28 Инновационные банковские технологии и продукты: учебное пособие / М.В. Владыка, О.В. Ваганова, С.А. Кучерявенко, Т.В. Гончаренко, Н.И. Быканова. – Белгород: ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2016. – 108 с.

29 Сергеев, И.В. Экономика организации (предприятия) /Сергеев И.В., Веретенникова И.И. Учебник и практикум / Москва, 2016. Сер. 60 Бакалавр. Прикладной курс (6-е изд., пер. и доп).

30 Минина, Е.Д. Особенности управления финансами на предприятии в условиях кризиса [Текст] / Е.Д. Минина, М.А. Коломейченко, А.В. Алексеенко// Экономика и социум. 2015. - № 2-5 (15). - С. 846-850.

31 Рахыпбеков, Т.К. Финансовый менеджмент в здравоохранении: Учебное пособие для студентов учреждений высшего профессионального образования [Текст] / Т.К. Рахыпбеков. - М.: ГЭОТАР-Медиа, 2012. - 312 с.

32 Рожков, И.М. Финансовый менеджмент: анализ финансовоэкономического состояния и расчет денежных потоков предприятия: Практикум. № 1352 [Текст] / И.М. Рожков. - М.: МИСиС, 2015. - 38 с.

#### Internet-источники

33 Особенности сферы строительства [Электронный ресурс] / Электронный научный журнал// Режим доступа: [https://vuzlit.ru/793081/osobennosti\\_sfery\\_stroitelstva](https://vuzlit.ru/793081/osobennosti_sfery_stroitelstva).

34 Глущенко, А. В. Роль учетной политики в формировании финансовых результатов сельскохозяйственной организации [Электронный ресурс] / А. В. Глущенко, Н. А. Суздальцева// Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/roluchetnoyp>.

## ПРИЛОЖЕНИЕ А

### Организационная схема Салона «Белар»



Рисунок А.1 – Организационная схема Салона «Белар»



**ПРИЛОЖЕНИЕ Б**

**Бухгалтерский баланс предприятия за 2019 г.**

Табл. Б.1 Бухгалтерский баланс предприятия за 2019 г.

Форма №1 "Бухгалтерский баланс"				
Показатель	Код показател я	31.12.2 019	31.12.2 018	31.12.2 017
1	2	3	4	5
<b>Актив</b>				
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Нематериальные активы	1110	266	0	0
Результаты исследований и разработок	1120	0	0	0
Нематериальные поисковые активы	1130	0	0	0
Материальные поисковые активы	1140	24857	19474	18451
Основные средства	1150	76115	80335	81309
Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	0	0
Финансовые вложения	1170	20006	20006	20006
Отложенные налоговые активы	1180	5	5	5
Прочие внеоборотные активы	1190	493	1178	1398
<b>ИТОГО по разделу I</b>	<b>1100</b>	<b>121499</b>	<b>120995</b>	<b>121166</b>
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Запасы	1210	58181	55203	52045
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	5177	6100	6189
Дебиторская задолженность	1230	400	411	321
задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал	1231	0	0	0
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	201	93	85
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	14732	4399	2541
Прочие оборотные активы	1260	477	4489	4664
<b>ИТОГО по разделу II</b>	<b>1200</b>	<b>147650</b>	<b>133210</b>	<b>124475</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>1600</b>	<b>269150</b>	<b>254206</b>	<b>245641</b>
<b>Пассив</b>				
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	40	40	40
Собственные акции, выкупленные у	1320	0	0	0

Форма №1 "Бухгалтерский баланс"				
Показатель	Код показател я	31.12.2 019	31.12.2 018	31.12.2 017
1	2	3	4	5
акционеров (Указывать без минуса)				

Продолжение приложения Б

Переоценка внеоборотных активов	1340	0	0	0
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	32090	32090	32090
Резервный капитал	1360	0	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	56786	20859	15549
ИТОГО по разделу III	1300	88917	52990	47680
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА Заемные средства	1410	17560	20069	15701
Отложенные налоговые обязательства	1420	7039	5936	4587
Оценочные обязательства	1430	0	0	0
Прочие долгосрочные обязательства	1450	0	0	0
ИТОГО по разделу IV	1400	24599	26006	20288
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА Заемные средства	1510	2648	9413	9546
Кредиторская задолженность	1520	198	273	254
Доходы будущих периодов	1530	7547	7547	7547
Оценочные обязательства	1540	0	0	0
Прочие краткосрочные обязательства	1550	0	0	0
ИТОГО по разделу V	1500	155633	175209	177672

Форма №1 "Бухгалтерский баланс"

Показатель	Код показател я	31.12.2019	31.12.2018	31.12.2017
1	2	3	4	5
БАЛАНС	1700	269150	254206	245641

Табл. Б.2 - Отчет о финансовых результатах салона "БелЛар"

Форма №2 "Отчет о финансовых результатах"					
Показатель	Код показателя	За год		За год	
		2019	2018	2017	2016
Выручка	2110	14204	13104	13104	12299
Себестоимость продаж	2120	13200	11852	11852	10976
Валовая прибыль (убыток)	2100	1004	1252	1252	1323
Коммерческие расходы	1770	9200	7352	7352	6456
Управленческие расходы	2220	4000	4500	4500	4520
Прибыль (убыток) от продаж (стр.2100-2210-2220)	2200	43069	23286	23286	10493
Доходы от участия в других организациях					
Проценты к получению	2310	0	0	0	0
Проценты к уплате	2320	374	28	28	15
Прочие доходы	2330	1352	2944	2944	3546
Прочие расходы	2340	33336	19534	19534	12846
Прибыль (убыток) до налогообложения (стр.2200+2310+2320-2330+2340-2350)	2350	32246	24920	24920	13455
Текущий налог на прибыль	2300	42845	14958	14958	6339
<b>СПРАВОЧНО:</b> постоянные налоговые обязательства (активы)					
Изменение отложенных налоговых обязательств	2410	9045	1362	1362	806
Изменение отложенных налоговых активов	2421	0	0	0	0
Прочее					
Чистая прибыль (убыток) (стр.2300-2410+2430+2450+2460)	2430	11032	26046	26046	27046